



2020年公众号生态趋势调查报告

西瓜数据出品（2020-07）

官方地址：DATA.XIGUAJI.COM

微信公众号即将迎来8周年，已从年少时的风华正茂蜕变为成长后的成熟稳重。没有了最初的繁荣，但也仍然还有肥沃的土壤值得内容创作者去深耕。

这一两年以来，尤其是今年以来，微信公众平台进行了一系列更改调整，新功能频出。微信公众号正在以变革之力破发展瓶颈。

一时间，“微信公众号还会有二次繁荣吗”被刷屏。

微信公众号相关负责人表示，这些备受争议的改动之下，公众号平台今年的流量同比上升，在内部看来上升的幅度还不小。

公众号是否会迎来二次繁荣？2020年生态发展究竟如何？公众号运营者如何抓住变革寻求新发展？广告主如何寻找优质账号投放实现品效合一？

报告说明

西瓜数据通过大数据采集+AI智能分析，选取了头条平均阅读500以上，近半年有持续发文的公众号，结合2019上半年公众号发文数据及广告投放数据情况，调查研究了2020年上半年公众号的整体生态现状及趋势变化，发布了《2020年公众号生态趋势调查报告》。

本报告统计的广告文章不含贴片广告。

主要发现

➤ 微信生态趋于稳定，“去低质化”成为刚需

根据微信官方数据显示，公众号超2000万个。微信发展的第8个年头，野蛮生长、乱象丛生局面结束，内容为王趋势加强。

头部效应依然明显，而在“智能排序”后，一些优质的中长尾账号将获得更多曝光，长尾效应逐渐凸显。

➤ 存量博弈之下，私域流量运营成趋势

全网流量竞争日趋激烈，用存量带动增量，将公域流量导入私域流量复用已成为共同选择。电商正当时，建立私域流量池能够营造更深更广的用户链接，实现商业变现多元化。

随着互联网的普及和电商的发展，欣欣向荣的下沉市场带来新的增长红利，将成为流量的新高地。

目录

1. 内容生态

2. 商业生态

3. 行业趋势解读



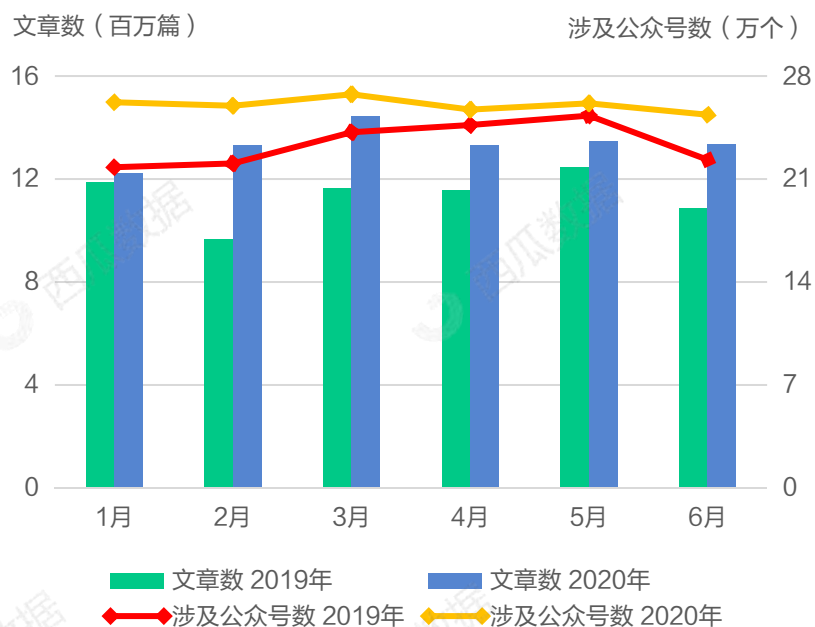
内容生态

发文量有所增长，公众号成为疫情信息传播的重要渠道

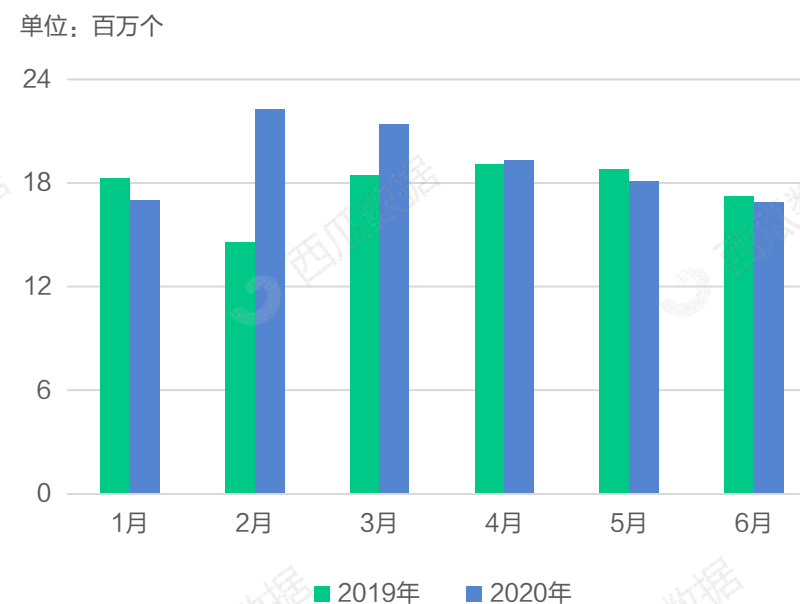
2020年一场突如其来的疫情，成为了众人关注的焦点。依靠微信庞大用户体量的公众号，也成为了疫情信息发布以及用户获取疫情信息的重要渠道。

据西瓜数据统计，2020年上半年公众号发文量总体同比增长17.76%。尤其是2月份疫情爆发时期，发文量增长37.77%，文章留言数增长52.94%。

上半年公众号发文情况



上半年公众号文章评论情况



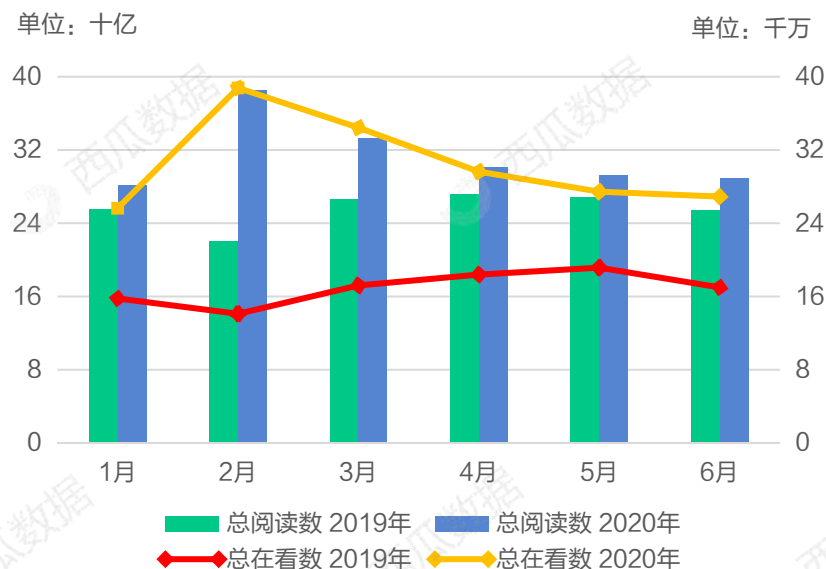
阅读数总体略有上涨，在看数逐渐回升

今年以来，微信公众号陆续推出了“专辑”、“智能排序”、“付费文章”、“相关阅读”、“发现公众号”、“一键三连”、“标签”等功能，试图提升用户阅读效率，改善创作者的流量困难。而这，确实也起到了一定的效果。

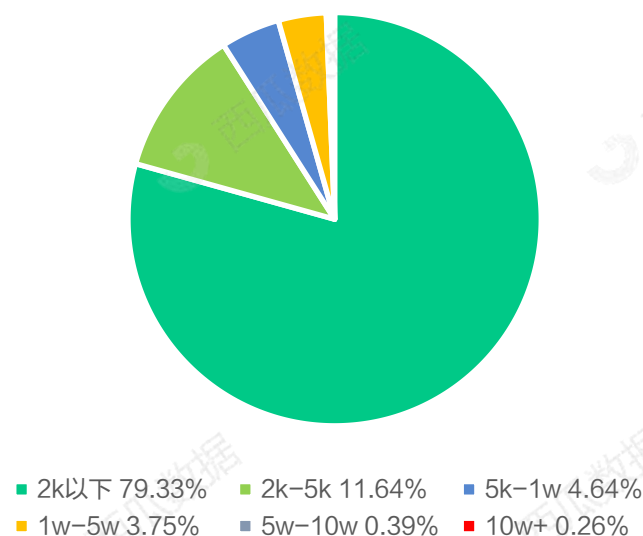
2020年上半年的文章阅读量同比每个月都有所增长。当然，这与疫情期间人们在家使用手机时间增加以及对疫情信息的关注都有关系。

点赞变好看又变在看后，用户已经慢慢习惯，数据逐渐回升。“一键三连”改版后，数据也将进一步改善，“3个10W+”正成为大家努力的目标。

上半年公众号文章阅读、在看情况



2020年上半年公众号文章阅读区间分布

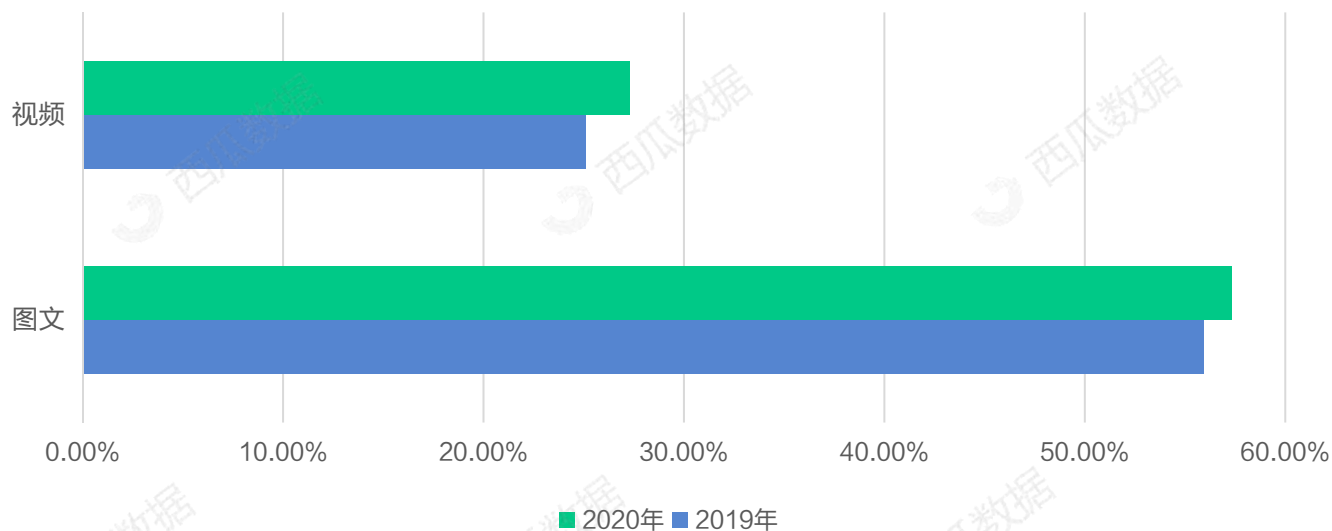


图文依旧是主流，视频内容略微增长

在短视频和直播风靡的当下，图文传递的信息更深更广，不会被取代更不会被淘汰，依旧是公众号的主流。短视频夺走了部分用户的碎片化时间，图文留住了更多严肃的、深度的、精英化的内容。

而微信也顺势而为，努力通过视频把盘子做得更大。随着视频号的推出，以及公众号对视频内容的加码，如“可以插入10条视频”，“弹幕”和“推荐”，公众号的视频内容也有所增长。

上半年公众号文章图文、视频占比分布



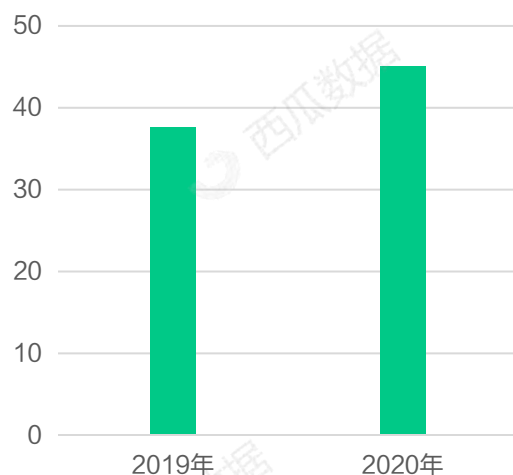
用户消费升级，创作者更加注重原创

公众号从流量市场到存量市场，用户对内容的要求更高。“快餐式”的内容已无法满足用户需求，内容创作者需更加注重原创，努力打磨内容，用“精英化”的内容来留住用户。当然公众号的很多功能也仅针对原创文章，如打赏、付费阅读，这给创作者提供了原创的动力。

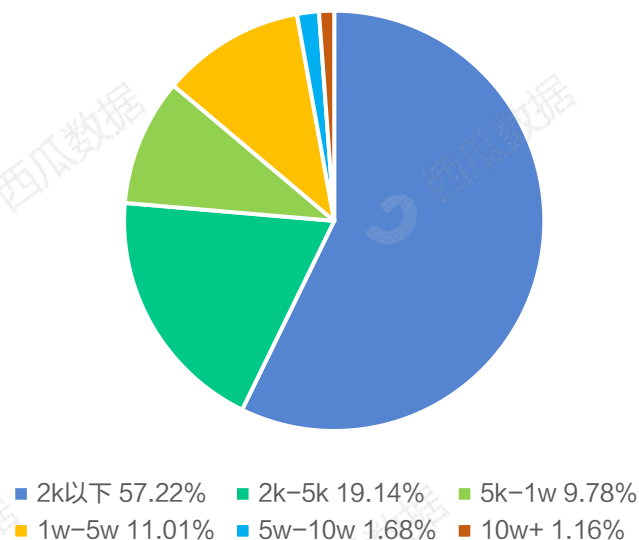
虽然原创文章总体占比仅5%左右，但2020年上半年原创文章数同比增长了19.85%，10w+的原创文章数增长29.95%。

上半年公众号原创文章数

单位：十万篇



2020年上半年公众号原创文章阅读区间分布

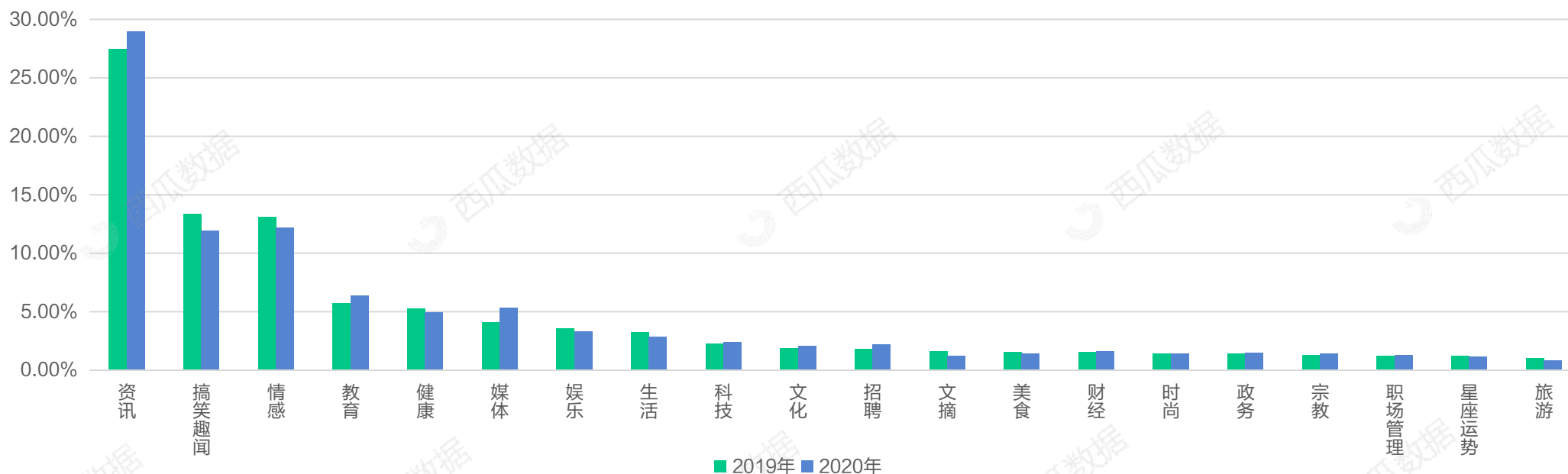


疫情之下，媒体、教育等行业内容活跃，泛知识类内容受关注

公众号内容以资讯、搞笑趣闻、情感等三个行业为主，流量占比大。今年受疫情的影响，搞笑趣闻和情感类文章有所减少，媒体类账号较去年活跃，发文量同比增长40.05%。在线教育的兴起也使得教育类公众号的内容也有大幅增长。对于招聘类账号而言，许多线下大型招聘取消，转向“云招聘”，行业内容活跃度有所增长。

而疫情之后，用户在家时间变长，对学习的渴望也增加，更关注社会参与度高，自我提升等泛知识类的内容，对垂直类账号需求增加，科技、文化、财经等行业内容略有增长。

上半年公众号文章行业分布占比TOP20

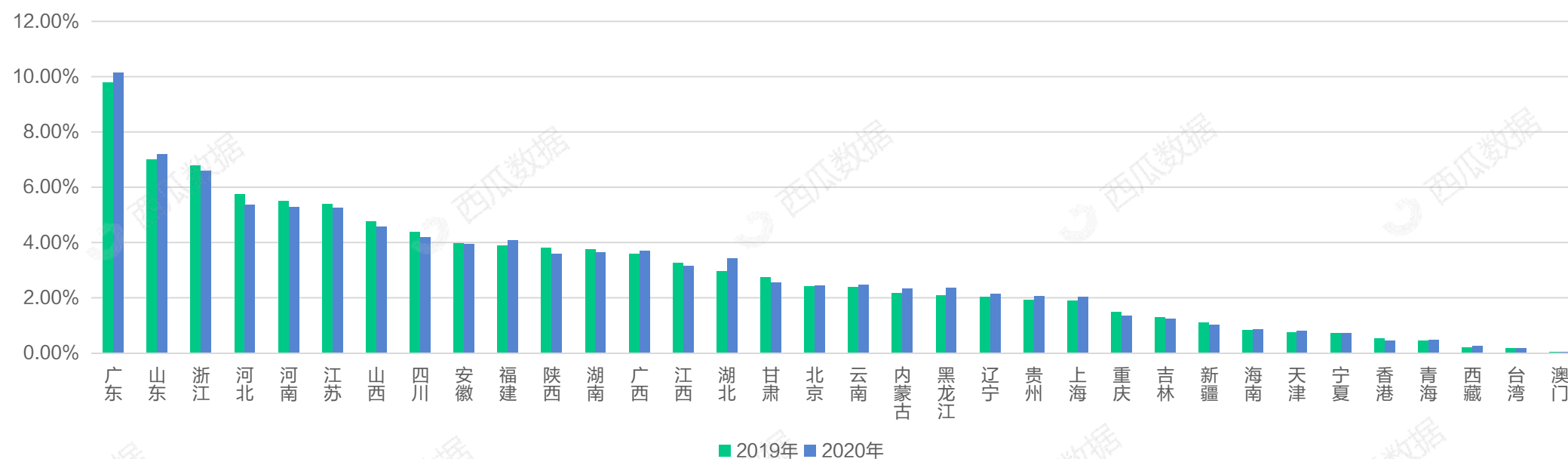


更多下沉市场用户加入，对本地化资讯服务需求增加

一二线城市、沿海城市等地区用户对新鲜事物的接受度较高，也接触较早，公众号内容接近饱和。而随着互联网的不断渗透，以及疫情的影响，越来越多的下沉市场用户加入。也许他们大部分不知道六神磊磊、半佛仙人，但是他们一定会关注xx本地宝、xx通、xx微生活等账号。这些地区的用户文化水平相对会低些，对本地新闻资讯、政务民生信息、商超优惠、吃喝玩乐等内容的需求会更高。

根据西瓜数据统计，2020年，除湖北特殊情况外，广西、内蒙古、黑龙江、贵州等地区的发文量都有所增长。

上半年公众号文章地区分布占比



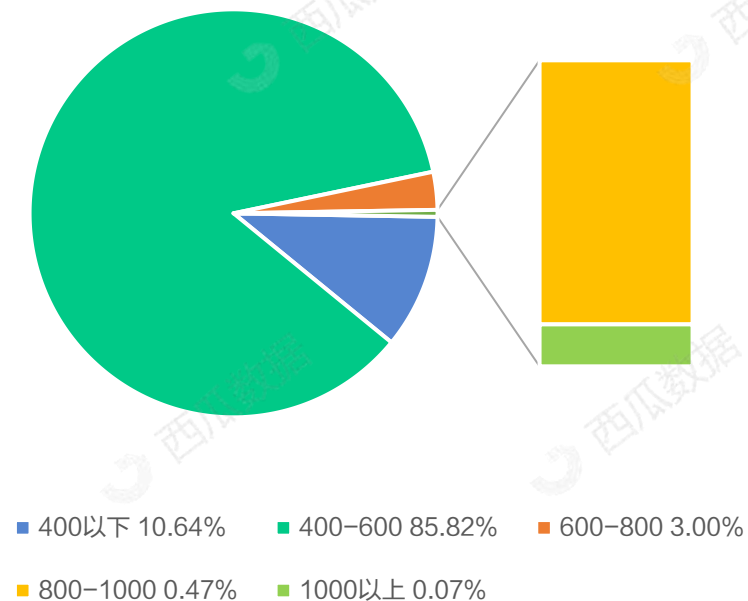
“内容为”王趋势加强，“去低质化”成刚需

用户已经不是多年前的用户了，对于标题党之类的账号已经厌倦，更多是希望在公众号中获取有价值的内容。用户在自我成长，提高价值需求的同时对公众号内容有了更多的期待。

公众号作为沉淀内容的归宿，那些“劣币”也势必会被逐出市场。前阵子曾经排名第一的大号“至道学宫”因为造谣传谣被永久封号了。没有了咪蒙、HUGO之后，公众号生态少了几分焦虑，造谣传谣的惩治力度也毫不松懈。

除此之外，微信频繁改版功能，努力提升用户对优质内容的触达效率。通过算法和分发，让优质的内容更有效地触达用户，获得更多的曝光机会。未来，内容生产质量会变高，长尾流量也会变多。

2020年上半年发文公众号西瓜指数分布





商业生态

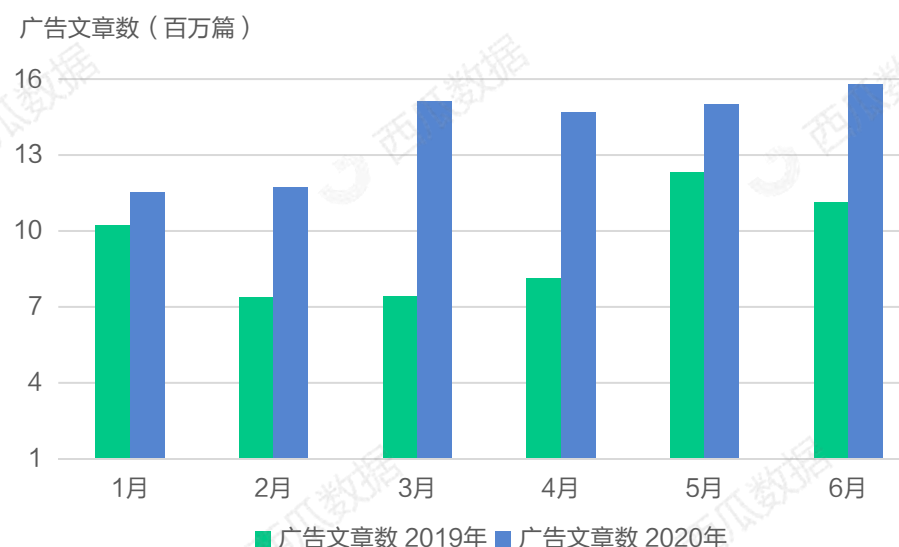
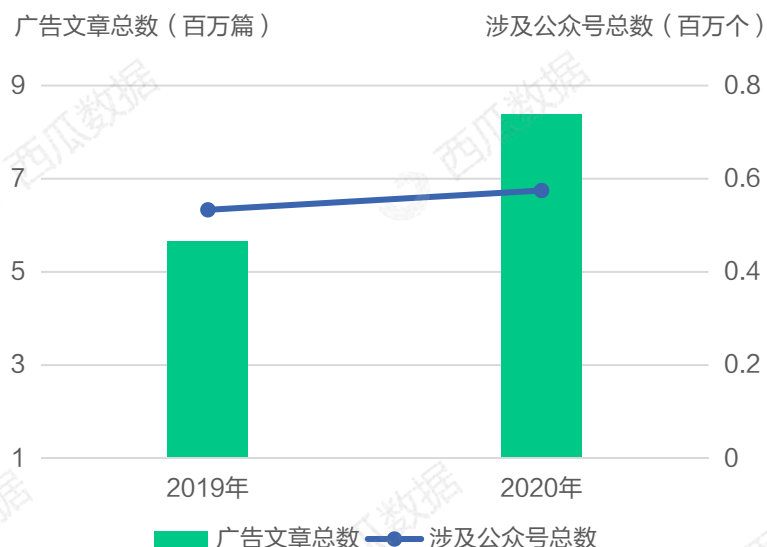
广告投放热度不减，疫情后的“报复性”消费带来新的增长

微信是用户最多、使用频率最高的社交app，有着即用即走的小程序，以及多种流量入口，市场基础扎实、发展成熟的公众号依然具有极大的价值。且从市场反馈来看，公众号的粉丝价值相较于其他平台来说还是非常大的。同样是万粉丝的账号，公众号的含金量颇高，真实转化效果也是较好的。公众号仍然是广告主的核心投放平台。

疫情期间，“宅经济”撑起了广告的半边天。而随着疫情的逐渐好转，人们被抑制的消费欲望被激发，也为公众号广告带来了新的增长。

据西瓜数据统计，2020年上半年公众号广告文章总数同比增长48.31%，每个月的投放量也比2019年来得多。

上半年公众号广告情况



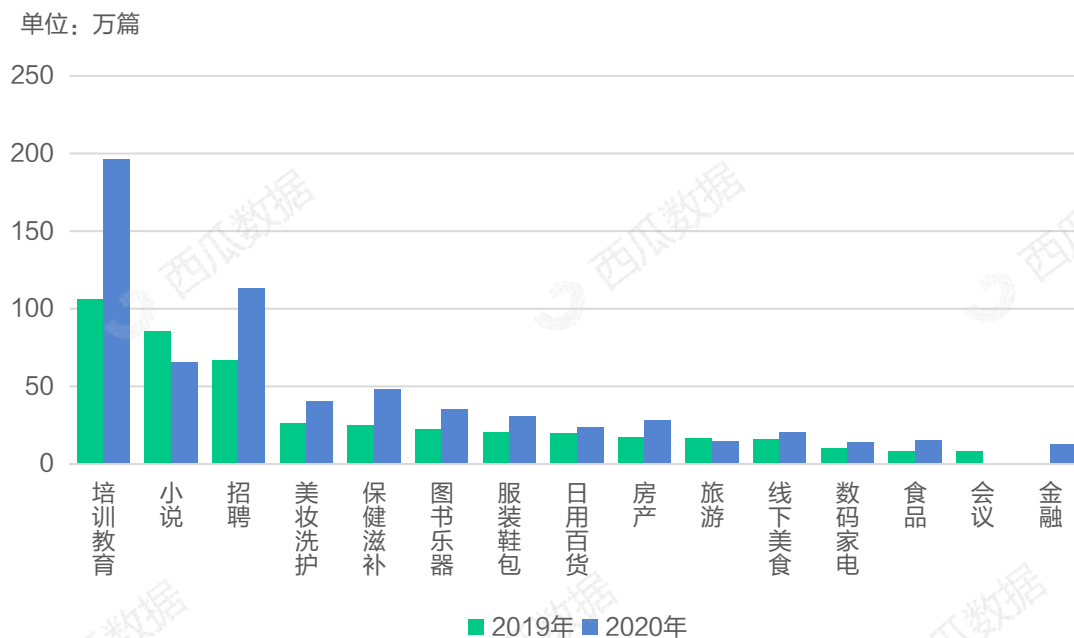
疫情带来“宅经济”，教育投放大幅增长

疫情是把双刃剑，广告市场萎缩，众多品牌预算缩减。但“宅经济”却迎来了春天，尤其是在线教育行业。

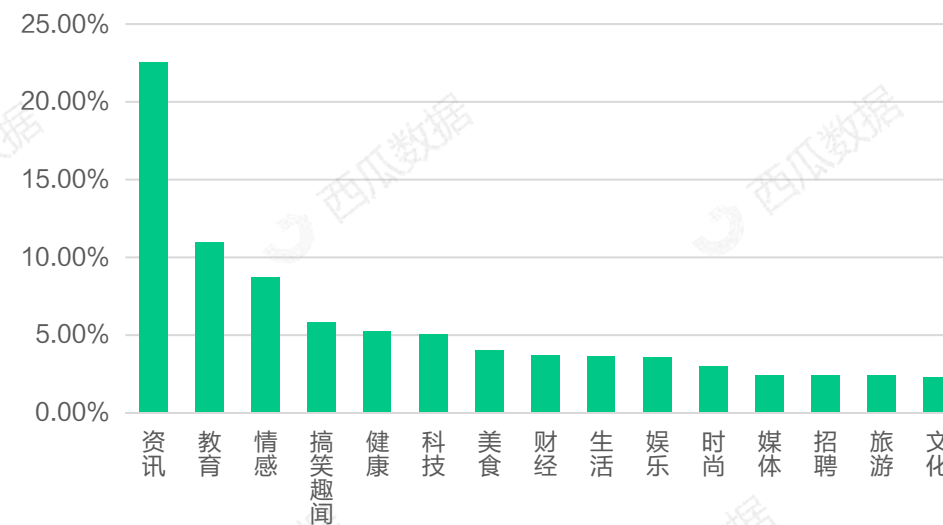
在“老师成主播”的特殊时期，网课成为热门，在线教育抓住大好时机，广告投放文章增长84.55%。

健康养生的关注度也有大幅提升，广告文章翻了近一倍。在各类公众号中，广告主最偏爱在资讯、情感、教育类的公众号投放。这些账号覆盖的人群更广，效果也相对较好。

上半年公众号广告文章行业分布 Top15



2020年上半年接广告公众号行业占比分布 Top15

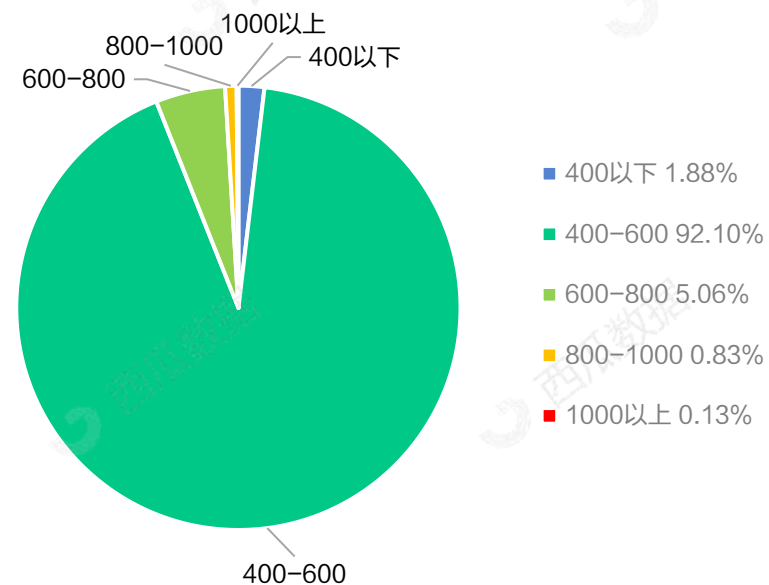


广告主更注重品效合一，垂直领域、性价比的中腰部账号受欢迎

流量获取难、获客成本增加，加上疫情之下，广告预算缩减，广告主越来越注重品效合一，注重精准有效的营销传播。

头部账号虽说效果好，但是价高风险也高。而极具性价比、深入垂直领域的中长尾账号，则给中小广告主提供了更多可选择的空间。庞大的中长尾账号暗藏着巨大价值，成为广告主优先考虑的对象。

2020年上半年接广告公众号西瓜指数分布



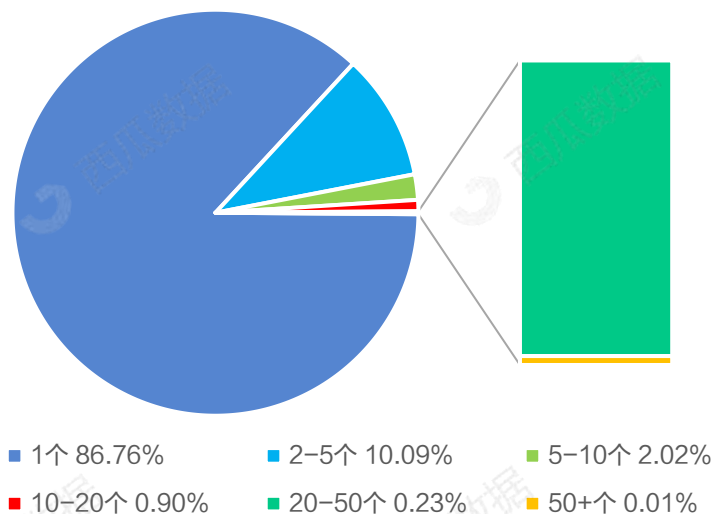
众多账号选择矩阵发展，大号带小号，“先富带后富”

公众号的头部流量已经被分割得所剩无几，越来越多的账号，尤其是头部账号纷纷选择布局矩阵号，以大号带动小号，小号辅助大号。

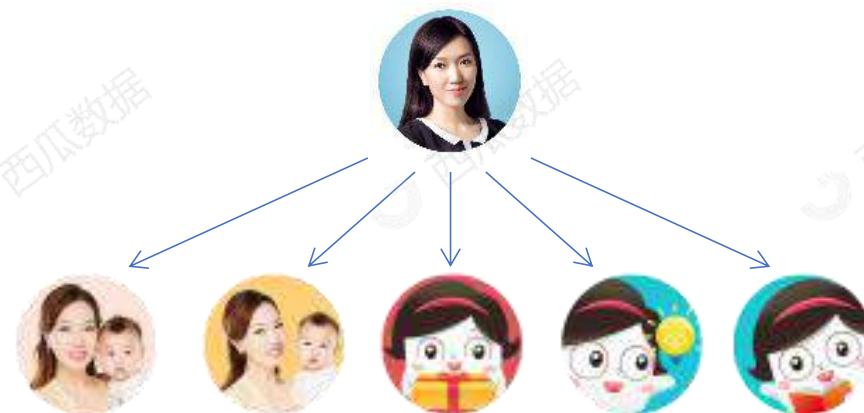
这样既能避免“把鸡蛋放在同一个篮子里”，又能覆盖更多垂直细分领域，获取更广的流量，给广告主提供了更多样化的选择。在我们的调查中发现，很多广告主在投放时候，也会选择矩阵打包投放。

在西瓜数据收录的账号中，有13.24%的主体旗下有2个或2个以上的账号。

同主体公众号个数区间分布



年糕妈妈



年糕妈妈百科 年糕妈妈育儿 年糕妈妈优选 年糕妈妈学院 年糕妈妈成长营

社交电商

电商变现成热门 小程序为社交电商赋能

电商发展正当时，社交属性很强的微信成为了发展社交电商很好的平台。

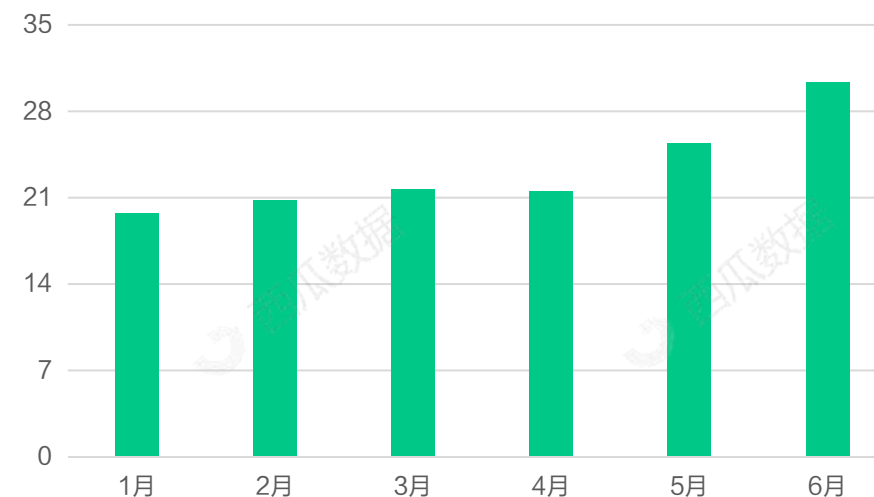
根据中国互联网协会发布的《中国社交电商行业发展报告》，2019年我国社交电商市场规模达20605.8亿元，同比增长63.2%；消费者人数达5.12亿。

通过小程序发展社交电商已经成为了众多公众号的标配。今年在疫情的驱动下，小程序生态进一步扩张，日活超4亿。疫情后，更多品牌转向线上营销，小程序商城大幅增长，小程序的营销带货能力逐渐显现。

2020年，在西瓜数据统计中，小程序的曝光量在公众号生态中逐月增长。

2020年上半年各月小程序曝光量

单位：亿



微信小商店开放，公众号电商迎来新可能

近期微信上线了小商店功能并开放内测申请通道。这是一个可以帮助商家快速生成卖货小程序，无需开发就可以免费开店。目前已经开放了企业和个体工商户的内测申请，个人暂未开放。

小商店降低了商家在微信经营和卖货的门槛。它可以通过公众号的Profile、自定义菜单、模板消息、文章插入、关联通知等多种形式嵌入，对于广大的公众号运营者来说，又多了一个连接用户的渠道，电商变现有了更多的可能。



图片来源：“微信公开课”公众号

付费阅读

知识付费兴起，小说和娱乐影视市场需求大

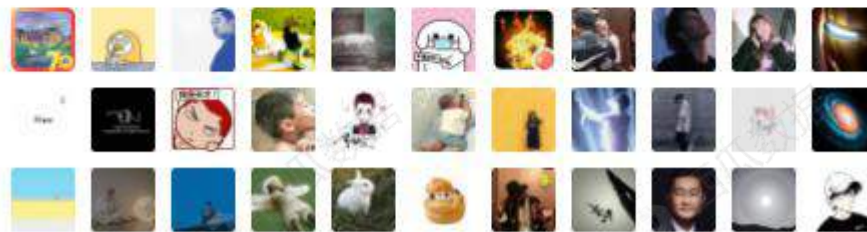
知识付费时代已经到来。微信打赏功能已有多多年，今年更是推出了付费阅读。

近日，据“界面新闻”报道，截至6月底，已有公众号凭借付费阅读获得累计109万元的收入。此外，单篇文章最高付费人数达13万人，最高单篇收入达26万，分别来自小说和娱乐影视两大类别。

让有价值的内容得到相应的回报，让创作可以持续，是一个好的内容生态应有的商业模式。

¥1.00 阅读全部

3641 人付费，23 人赞赏



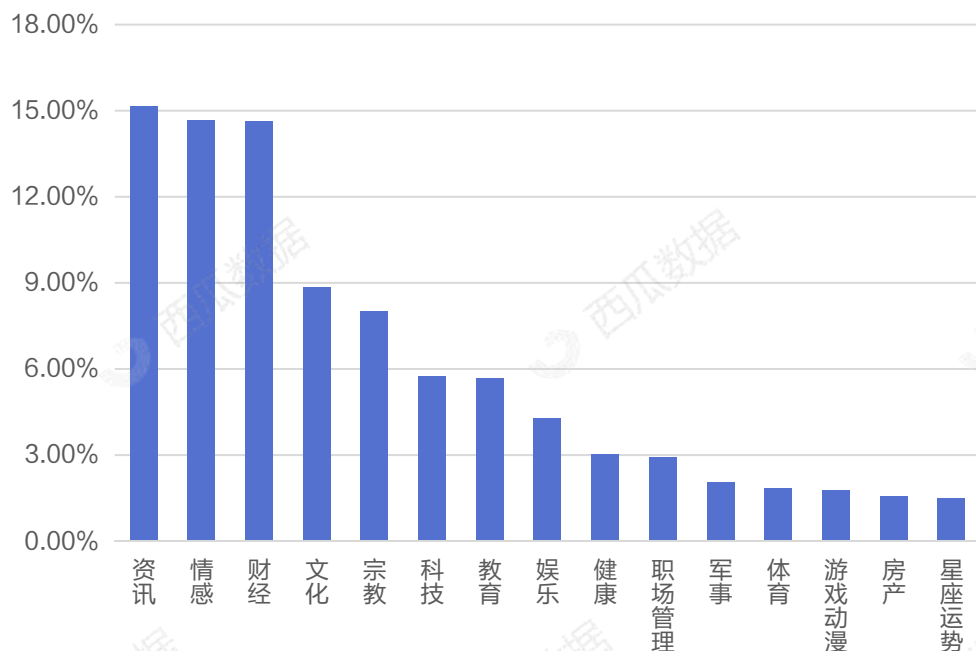
图片来源：“微信派”付费阅读文章截图

用户需求升级、消费升级，对专业、技术知识内容付费意向高

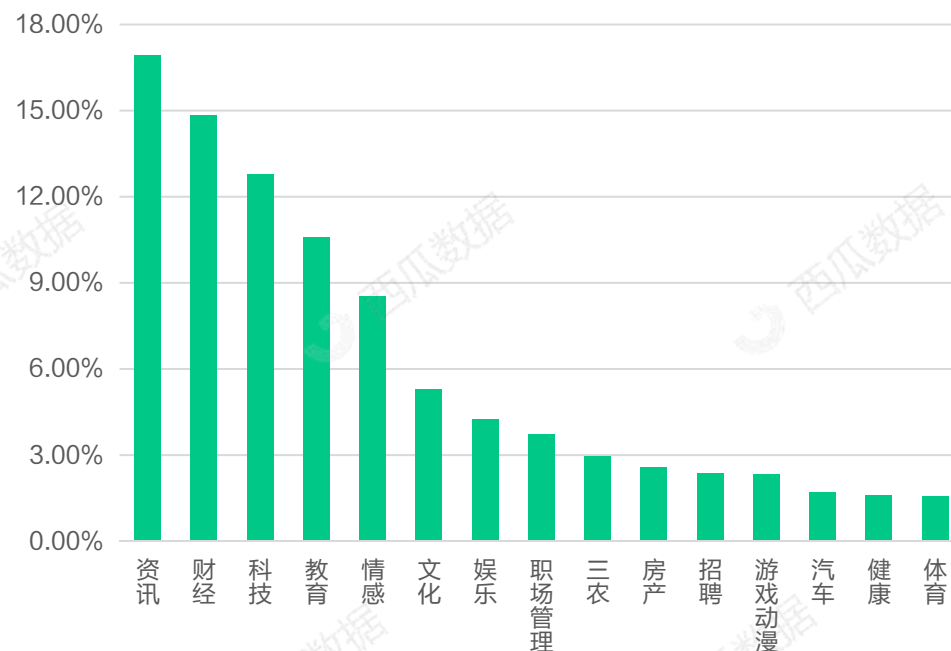
根据西瓜数据统计，赞赏文章和付费文章主要集中在资讯、情感、财经、文化、科技、教育等行业账号。

这些行业相对专业知识会强些，可以满足用户消费升级带来的需求，用户愿意去付费获得有价值的内容。

2020年上半年赞赏文章行业分布占比Top15



2020年上半年付费阅读文章行业分布占比Top15

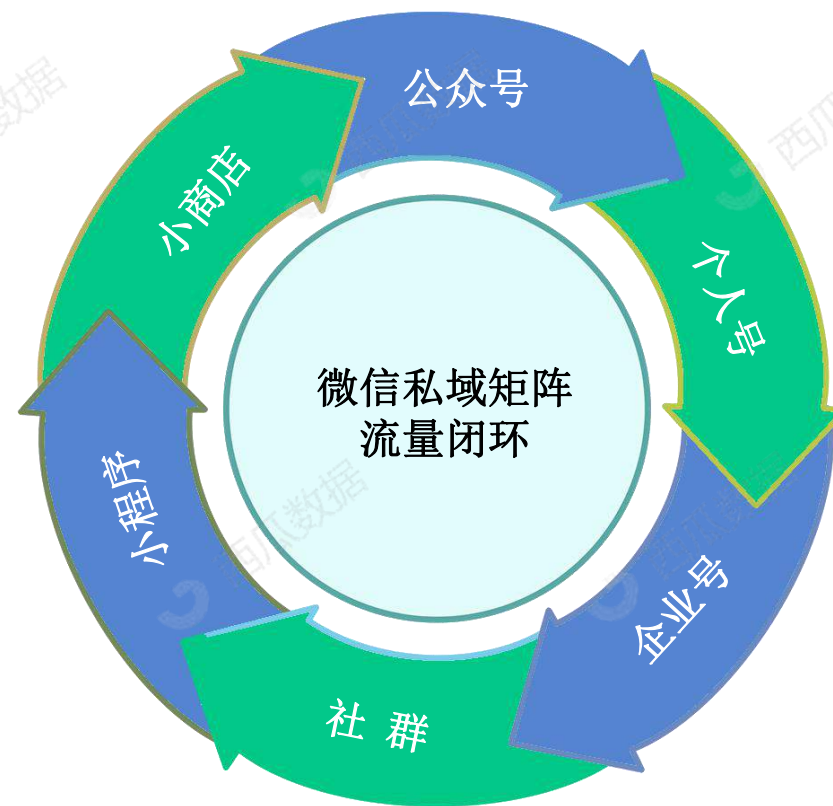


私域流量

公众号生态下的私域流量 提供多维度变现保障

互联网发展的下半场，流量疯狂增长时代远去。随着电商的高速发展，私域流量受到大家的热捧。它可以任意时间、任意频次地直接触达到用户，性价比高、流量可控且复用、精细化运营有更多可能。

拥有庞大用户基数的微信，信息交换流动频繁，流量入口多样，成为私域流量运营的阵地。公众号运营者通过公众平台、微信个人号、小程序、小商店等打造流量闭环，实现流量运营的最深化，为商业变现提供了多维度保障。



下沉市场

下沉市场逐渐被唤醒 成为流量新高地

根据QuestMobile《2020中国移动互联网春季大报告》数据显示，下沉区域的月活跃用户规模和使用时长均高于非下沉区域。

而在中国，下沉城市人口占比超过7成。这个有着巨大规模的欣欣向荣的市场，给公众号带来了全新的内容需求和消费偏好，隐藏着无尽的掘金机会，成为了流量的新高地。

不同城际用户规模和使用时长变化



Source: QuestMobile GROWTH 用户画像标签数据库 2020年3月

图片来源: QuestMobile《2020中国移动互联网春季大报告》



行业趋势解读

➤ 十点读书

公众号肯定是有未来的，至少在接下来几年里只要好好做内容，都会活得不错，只是不像几年前随随便便都能涨粉。现在大盘涨粉放缓，同时内容监管越来越严，真的是内容时代到来了，这是一个优胜劣汰的过程。

公众号的内容门槛虽然比短视频高，但是公众号用户的黏性整体也比短视频平台更强、更有价值。去年年底我们就预测接下来真正回归有价值内容的账号会有不错的发展，确实也如此。我们旗下的账号「十点人物志」，在今年不管是在内容还是商业变现上都比去年表现得更好，非常有潜力。

但是困难还是有的，涨粉和17年最猛的时候相比差距还是比较大的。如何提高内容的竞争力也是需要考虑的。接下来我们还是会去持续思考怎样更好地服务我们的用户，做内容的迭代和升级，去加强用户黏性。

➤ 夜听

短视频快速发展自有其优点，但图文的深度阅读体验和表达深度，是短视频无法替代的。微信有着其无可替代的社交属性，可以不断试水短视频和直播，但短视频和直播却很难取代微信。同时，微信用户超11亿，用户数仍然遥遥领先。凭借微信强大的流量加成，公众号的未来仍然是最值得期待的。

对于我们来说，目前最大的困难就是持续创新，内容与广告表现形式都需要创新。未来我们会朝着持续创作出叫好又叫座带有强烈夜听属性的大爆款的方向努力。

➤ 网易文创

微信公众号发展至今，已经是一个成熟的自媒体平台了，而且对自媒体从业者来说，微信公众号仍然是为数不多的可以“赚到钱”的平台，也是市面上各类平台中仅有的能给账号真实有效流量的粉丝。

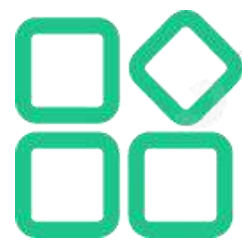
微信作为目前最大的流量池，不缺用户和流量。看衰微信公众号是一种短视的行为，微信只要还是最大的流量池，公众号的价值就绝不能被低估。

为探索更多的方向，触达更广的人群，网易文创旗下各个原创工作室，从多个维度向不同圈层精做内容。一方面，继续在传统的H5和条漫方向上深耕，另一方面，也从多个方向发力短视频内容。同时，网易文创和人民日报、央视等主流媒体共同打造“有意思”并更具有深远意义的优质内容。

➤ 黎兜兜

公众号阅读用户群还是在的。现在自然流量增长空间基本消失了，但是对于现在留存的账号或者有能力获取新增用户的团队还是存在很多机会的。从商业空间和效果转化上都还非常好，已经经过很多年的验证了。

条漫火最主要在于形式新颖，区别于纯文字的阅读形式，更加直观。行业从业者可能会感觉这类账号有点多，但是对于用户来说还是需求比较大的，条漫总用户数也才几千万。我们在短短的四个月里面也积累了450万粉丝，这也说明还是很受粉丝追捧的。



结语

内容在迭代，平台在迭代，用户也在迭代，但不变的是对优质内容的追求。从存量市场转向增量市场，从泡沫内容红利到优质内容红利，搭建自己的私域流量池，深根细作经营用户，用内容提升用户留存时间，用存量带增量，红利依然有增长的空间。

用户结构调整，消费升级、需求升级以及微信公众号频繁改版带来的内容多样化，也给公众号广告带来了更多的可能。广告主根据品牌自身调性、营销目的，选择相应的公众号投放，从而实现ROI转化，达到品效合一的目标。

“所有上半年的遗憾，都是下半年惊喜的铺垫。纵使上半年有诸多遗憾，但好在我们一直在努力改变，所以生活皆明朗，未来皆可期。”

相信随着平台的发展革新，内容会逐渐去粗存精、优胜劣汰，优质的内容会得到更多的曝光，认真做内容的创作者，也终会迎来除去雾霾后的春天。

西瓜数据，公众号数据分析平台

- 📁 各类榜单排名，30种维度精准找号
- 👁️ 发文阅读监控，投前分析规避水号
- 📊 热门广告数据，品牌竞品投放分析

data.xiguaji.com



西瓜数据公众号

合作微信：xiaoxin100166